

Trabajo Fin de Grado

Análisis del fenómeno emprendedor en Aragón:

El emprendimiento juvenil

**Analysis of the entrepreneurial phenomenon
in Aragón:**

Youth entrepreneurship

Autor

Rubén Español Espluga

Tutor

Javier Montero Villacampa

Facultad de Economía
y Empresa 2020-21

RESUMEN

El objetivo principal es conocer la situación actual emprendedora y sus características para poder entender mejor el impacto real que las diferentes medidas tienen sobre la puesta en marcha de proyectos nacientes.

Emprender puede formar parte de una nueva opción para el desarrollo tanto laboral como social de las personas, y que su fomento puede dar una nueva visión de uno de los países con menos cultura emprendedora de toda la Unión Europea.

Este proyecto pretende fomentar y desarrollar el emprendimiento en jóvenes, para ello se desarrolla una serie de elementos que ofrecen; un acercamiento al mundo emprendedor, qué ventajas tiene, donde pueden acudir, quien puede orientarles, ayudas que poseen para sus inicios, superar el miedo, asumir el riesgo y estar preparado para desarrollar la idea o negocio.

Por tanto, se va a tratar de dar a conocer todas las herramientas necesarias para conformar un negocio, saber superar las barreras que conlleva, desarrollarla y mantenerla en el tiempo y crear un proyecto empresarial con el que intentamos conseguir el mayor acercamiento al mundo emprendedor.

ABSTRACT

The main objective is to know the current entrepreneurial situation and its characteristics in order to better understand the real impact that the different measures have on the creation of new ventures.

Entrepreneurship can be part of a new option for both labor and social development of people, and its promotion can give us new insights about one of the countries with least entrepreneurial culture in the whole European Union.

This project aims to promote and develop entrepreneurship among young people. With this purpose, it develops many of elements that offer; an approach to the entrepreneurial world, what advantages it has, where they can go, who can guide them, help they have for their beginnings, overcome fear, take the risk and be prepared to develop the idea or business.

We will try to make known all the necessary tools to form a business, know how to overcome the barriers that it entails, develop and maintain it over time and create a business project with which we try to achieve an approach to the entrepreneurial world.

ÍNDICE

I. Introducción.....	5
1.1 Contexto	5
1.2 Objetivos del Trabajo de Fin de Grado	6
1.3 Metodología.....	6
1.4 Estructura.	7
II. Conceptos generales: emprendimiento, emprendedor y proceso emprendedor	8
2.1 Papel del emprendimiento en la sociedad.	8
2.2 Definición de emprendedor.	9
2.3 Definición de empresario.	9
2.4 Diferencias entre un emprendedor y un empresario.	10
2.5 Definición del proceso emprendedor.	11
III. El emprendimiento juvenil.....	13
3.1 Definición del emprendimiento juvenil	14
3.2 Características del emprendimiento juvenil	14
IV. El emprendimiento juvenil en España y Aragón	17
4.1 El emprendimiento juvenil en España	17
4.1.1 Contexto	17
4.1.2 Análisis del proceso emprendedor en España	23
4.2 El Emprendimiento Juvenil en Aragón.....	26
4.2.1 Contexto	26
4.2.2 Análisis del proceso emprendedor en Aragón	28
V. Instituciones de apoyo al emprendimiento juvenil	30
5.1 Legislación nacional	30
5.2 Legislación autonómica	31
VI. Conclusiones finales.....	32

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. El proceso emprendedor	12
Figura 2. Fases del proceso emprendedor.....	13
Figura 3. Principales características del emprendimiento juvenil.....	15
Figura 4. Principales ventajas y desventajas del emprendimiento juvenil.	16
Figura 5. Desempleo juvenil más elevado de los países de la Unión Europea.....	18
Figura 6. Evolución del desempleo en España por grupos de edad (2006-2020).....	21
Figura 7. Porcentaje de contratos temporales en España por rangos de edad.	22
Figura 8. Fases del proceso emprendedor por grupos de edad en España en 2019.	24
Figura 9. TEA por grupos de edades en España 2005-2019.....	25
Figura 10. Comparación del desempleo juvenil en Aragón y España.	26
Figura 11. Fases del proceso emprendedor por grupos de edad en Aragón en 2019.	29
Figura 12. TEA por grupos de edades en Aragón 2014-2019.	29

I. Introducción

1.1 Contexto

El emprendimiento es uno de los factores más importantes a tener en cuenta en un país, además de que se encarga de generar nuevos puestos de trabajo de forma directa e indirecta, hace una economía más competitiva e innovadora y nacen empresas actualizadas a las últimas tecnologías.

Según datos del proyecto Global Entrepreneurship Monitor (de aquí en adelante, GEM) en 2019, el 6,1% de la población inició un negocio nuevo a lo largo del año. Siendo ligeramente inferior al 6,4% obtenido en el 2018.

La mayoría de la población emprendedora que recoge el indicador de Tasa de la Actividad Emprendedora (de aquí en adelante TEA) en 2019 corresponde a personas motivadas por “crear riqueza o una renta muy alta” (59,5%), aunque un porcentaje también elevado lo hizo por “marcar una diferencia en el mundo” (49,4%) y/o “ganarse la vida debido a que el trabajo escasea” (42,3%). En menor proporción un (13,3%) decidieron emprender por “continuar una tradición familiar” siendo la forma de emprendimiento más inusual.

Por otro lado, la situación de crisis actual de la COVID-19 vivida en España este año ha frenado a que las personas contemplen emprender como nueva vía de vivir.

Para conseguir iniciar un nuevo negocio es necesario tener capital, recursos, experiencia en el sector, conocimiento y ganas, lo cual ha llevado a que la edad media de los emprendedores sea cada vez más elevada, rondando los 40 años en España, y los 43 años en Aragón, por lo que estas edades están lejos del marco del emprendedor joven.

Durante estos últimos años, lo más habitual que se ha dado ha sido el emprendimiento por oportunidad y por necesidad, por tanto, se tiene que conseguir que las personas de edades más jóvenes emprendan su negocio con intención propia y por pasión, y no por falta de alternativas. De esta manera conseguimos que las personas emprendan porque aman el trabajo que desempeñan.

En cuanto al emprendimiento juvenil, la juventud atraviesa momentos difíciles

ya que las oportunidades de emprender son escasas y las condiciones de trabajar para los jóvenes tampoco son las más favorables.

Actualmente, España lidera la mayor tasa de paro juvenil de toda Europa, si bien es cierto, en los últimos años se ha reducido tras la recuperación económica, pero la mayoría de contratos son temporales con salarios bajos y cada vez se emplea menos el término de emprender entre los jóvenes.

1.2 Objetivos del Trabajo de Fin de Grado

En este proyecto analizaremos el perfil emprendedor de la Comunidad Autónoma de Aragón en el colectivo de jóvenes de entre 18 y 30 años, además, definiremos conceptos relacionados con el emprendimiento, el emprendedor y el empresario, nombraremos las principales características del emprendimiento juvenil y las principales ventajas y desventajas que conlleva.

Se va a tratar de dar a conocer todas las pautas necesarias para poder afrontar un negocio, sabiendo superar las barreras que conlleva, desarrollarla y mantenerla en el tiempo y crear un proyecto empresarial con el que intentamos conseguir el mayor acercamiento al mundo emprendedor.

Para poder ver y contrastar los datos de Aragón será fundamental hacer el mismo estudio a mayor escala con España, de esta forma veremos los principales factores que hacen variar en cada estudio.

Por último, analizaré las principales leyes, instituciones y proyectos que ayudan y complementan al emprendimiento juvenil.

1.3 Metodología

Como he comentado anteriormente, a lo largo de este trabajo se va a utilizar la herramienta del GEM (Global Entrepreneurship Monitor), tanto el GEM España 2020, como el GEM Aragón 2020, para analizar el fenómeno emprendedor juvenil.

Es la herramienta de información más prestigiosa y extensa sobre el estado del emprendimiento a nivel mundial. Su principal función es que permite buscar datos a nivel global, a nivel nacional o a nivel territorial sobre la participación de los individuos en la creación de empresas, las motivaciones de los emprendedores, las aspiraciones de las personas o las iniciativas emprendedoras

entre muchas de sus funciones. También, permite la distinción mediante factores de las percepciones y aptitudes emprendedoras por parte de los individuos.

El análisis de estudio se ha llevado a cabo mediante encuestas realizadas a la población entre 18 y 64 años.

Por otra parte, otra fuente de apoyo en el trabajo va a ser la herramienta INE (Instituto Nacional de Estadística). Su función principal es la de elaborar estadísticas públicas, que son estudios oficiales sobre la situación y evolución de la población, la economía y la sociedad de España.

Además se pueden acceder a datos de años anteriores y también puede comparar y visualizar las variaciones que hay entre un año y otro.

La combinación de estas dos herramientas le dará sentido y enriquecerá el trabajo y gracias a los datos facilitados de ambas, se podrán hacer comparaciones y se podrá hacer uso de datos reales de fuentes fiables.

1.4 Estructura.

El trabajo está estructurado de tal forma que queda dividido en seis apartados.

En el primer apartado, está incluido el contexto en el que se hace el trabajo, los principales objetivos que busca el trabajo de fin de grado, tanto en lo general como en lo particular, la metodología con la que se ha trabajado el proyecto y por último, este apartado que bien a explicar las partes que se pueden diferenciar el trabajo.

En el segundo apartado, antes de analizar datos definiré los principales conceptos con los que voy a trabajar. Para ello estudiaremos conceptos propiamente dichos como pueden ser: el papel del emprendimiento en la sociedad, definición de empresario, definición de emprendedor, las principales diferencias entre ambos conceptos y un análisis de las diferentes fases del proceso emprendedor.

El tercer apartado sirve para anexionar al segundo y al cuarto párrafo, introduciré nuevos conceptos como: el emprendimiento juvenil, sus características más destacables y las principales ventajas y desventajas que conlleva el emprendimiento juvenil que ayudaran a contextualizar y entender el emprendimiento general.

El cuarto apartado se hará un estudio del emprendimiento juvenil a nivel nacional, se pondrá en contexto y también se hará un análisis del movimiento juvenil emprendedor acompañado de diferentes gráficos que ayudaran a obtener resultados más precisos.

Posteriormente, se hará el mismo proceso con Aragón, en el que estudiaremos las diferencias existentes con el ámbito nacional.

El quinto apartado a trabajar en el TFG es el relacionado con las instituciones de apoyo al emprendimiento juvenil. Se hará una breve descripción de cuáles son las principales leyes e instituciones que fomentan el emprendedor juvenil.

Por último, en el sexto apartado, se recopilará las principales conclusiones extraídas del trabajo.

II. Conceptos generales: emprendimiento, emprendedor y proceso emprendedor

Antes de adentrarnos en el mundo del emprendedor es necesario comenzar con varios conceptos introductorios relacionados para poder entender la materia con la que vamos a trabajar.

2.1 Papel del emprendimiento en la sociedad.

El papel del emprendimiento en la sociedad implica convertir una idea nueva en una innovación exitosa utilizando habilidades, visión, creatividad, persistencia y exposición al riesgo por parte de un emprendedor, el cual pasa a la acción para hacer un cambio en el mundo.

Los emprendedores se han formado para dar el paso, por lo que devuelven a la sociedad todo aquello que han aprendido al invertir tiempo y recursos en este objetivo formando empleo y fortaleciendo el bien común de la sociedad.

Las principales características de un emprendimiento son: la ambición de continuar el crecimiento de su negocio conduce a la creación de nuevos puestos de trabajo. Los emprendedores favorecen el cambio, las ideas de los emprendedores hacen cambiar el mundo ya sea con sus productos o negocios y los emprendedores son los que más contribuyen con el progreso de la sociedad gracias a la contribución de los impuestos y donaciones que realizan.

2.2 Definición de emprendedor.

En términos generales, el emprendedor simplemente es aquella persona que empieza una nueva actividad, ya sea económica, social, política, etc. Pero en esta investigación estamos centrados en estudiar al emprendedor empresario, de ahí que es una persona que identifica una oportunidad de negocio y organiza los recursos necesarios para ponerlo en marcha. Es habitual emplear este término para designar a una persona que crea una empresa o desarrolla negocios.

Para Timmons (1989), el emprendimiento significa tomar acciones humanas, creativas para construir algo de valor a partir de prácticamente nada. Es la búsqueda insistente de la oportunidad independientemente de los recursos disponibles o de la carencia de estos. Requiere una visión y la pasión y el compromiso para guiar a otros en la persecución de dicha visión. También requiere la disposición de tomar riesgos calculados.

Según Drucker (1985), el emprendimiento es maximizar las oportunidades, es decir, la efectividad y no la eficiencia es la esencia del trabajo.

Las principales características que debe poseer un emprendedor para poder emprender deben ser: capacidad de liderazgo, visión del presente y del futuro para poder crear un buen plan de negocios, pasión y dedicación por el aprendizaje, poseer habilidades que te hagan tener talento propio y te permita despuntar de los demás, buen trato con el cliente y estar preparado para el continuo cambio en el marketing digital.

Las ventajas a las que pueden acceder un emprendedor son: tener horarios flexibles para poder tener mayor autonomía, ser tu propio jefe, asumir riesgos a la hora de tomar decisiones, satisfacción personal por estar luchando por algo que es propio, mayor prestigio social y ser ambicioso con ganas de querer mejorar el mundo.

2.3 Definición de empresario.

Adam Smith (1776) establece dos diferenciaciones sobre la figura del empresario, considerando en primer lugar al empresario artesano, que es aquel que posee experiencia técnica sobre un tipo de producto o servicio, además de propietario de los medios de producción, pero que es prácticamente analfabeto en conocimientos sobre dirección de empresas. Y por otro lado, considera al

empresario oportunista, que desarrolla un elevado nivel de conocimientos sobre la dirección y gestión de empresas y las tareas directivas y se orienta a conformar una organización con el objetivo básico de ganar dinero.

En la misma línea de este planteamiento se apoya Marshall (1890) pero contempla al empresario como el cuarto factor de producción, detrás del capital, la tierra y el trabajo. Se encarga de organizar y dirigir la producción asumiendo los riesgos económicos que se deriven, de manera que la asunción del riesgo y la dirección le hacen merecedor del salario derivado de sus funciones directivas además del beneficio que se genere en la empresa.

Otro autor muy conocido que define el concepto de empresario es Schumpeter (1911). A partir de su teoría sobre el empresario y la innovación, establece que el empresario es el motor de la economía y del desarrollo económico, por lo que un empresario sería aquel capaz de innovar, de encontrar nuevas combinaciones de los medios de producción que den lugar a nuevos productos o nuevos procedimientos más eficientes para la obtención de los que ya se estaban haciendo. Y esto se justifica por parte del autor, porque el desarrollo económico es consecuencia de las innovaciones tecnológicas, de modo que cuando un empresario logra una innovación, consigue una situación de monopolio temporal que le reporta una serie de beneficios extraordinarios, situación que persistirá hasta que otros empresarios imiten su innovación y el beneficio extraordinario desaparezca.

2.4 Diferencias entre un emprendedor y un empresario.

Una vez que hemos analizado el concepto del emprendedor y el concepto del empresario, voy a analizar las principales diferencias que podemos encontrar entre ambos conceptos.

En primer lugar, la idea de negocio de cada uno, el empresario tiene la capacidad de poder adaptarse a cualquier escenario si ve la posibilidad de que pueda ser interesante, sin embargo, el emprendedor suele centrarse en sus ideas propias y no es tan fácil poder hacerle cambiar de idea.

En segundo lugar, los objetivos, el principal objetivo de un empresario es que su negocio sea económicamente viable, sin embargo, en el plano emprendedor, normalmente el aspecto económico suele quedar eclipsado por el aspecto

personal, suelen preferir que su proyecto vaya adelante y puedan dejar huella de alguna determinada manera.

En tercer lugar, el nivel de riesgo que están dispuestos a asumir, un empresario siempre tiene calculado hasta donde es capaz de asumir riesgos con su empresa porque tiene perfectamente calculados los números que le pueden originar una situación u otra, sin embargo, los empresarios viven constantemente en una situación de riesgo, pero prefieren centrarse en cumplir sus objetivos y sus metas.

En cuarto lugar, la visión de los trabajadores, la única preocupación que tiene un empresario respecto a sus trabajadores es que sean productivos, sin embargo, el perfil que suele buscar un emprendedor es compañeros de trabajo con los que previamente hayan podido tener experiencias juntos o algún tipo de afinidad.

En quinto lugar, la visión de los clientes, para un empresario los clientes son su principal fuente de ingresos, por tanto, es la forma de obtener beneficios, por el contrario, para los emprendedores, los clientes forman parte del deber con el que deben cumplir, siempre deben quedar satisfechos con lo demandado.

En sexto lugar, en cuanto al tiempo, un empresario no tiene tiempo que perder, suelen tener una agenda muy apretada, sin embargo, los emprendedores tienen un horario más flexible con el que se pueden adaptar mejor en todo momento.

Por último, en séptimo lugar, el dinero, un empresario mide sus resultados en función de si su empresa es rentable y del dinero que genera, la visión del emprendedor en cuanto al dinero es menos trascendental, suelen darle menos importancia puesto que como pueden empezar de cero tienen menos que perder.

2.5 Definición del proceso emprendedor.

El proceso emprendedor es un conjunto de etapas y acontecimientos que se suceden. Estas etapas del proceso emprendedor son: la idea o concepción del negocio, el evento que desencadena las operaciones, la implementación y el crecimiento.

A continuación en la Figura 1, se puede ver el proceso emprendedor está formado por una serie de factores.

Figura 1. El proceso emprendedor



Fuente: María del Mar Fuentes Fuentes; Coordinadora General Emprendimiento.

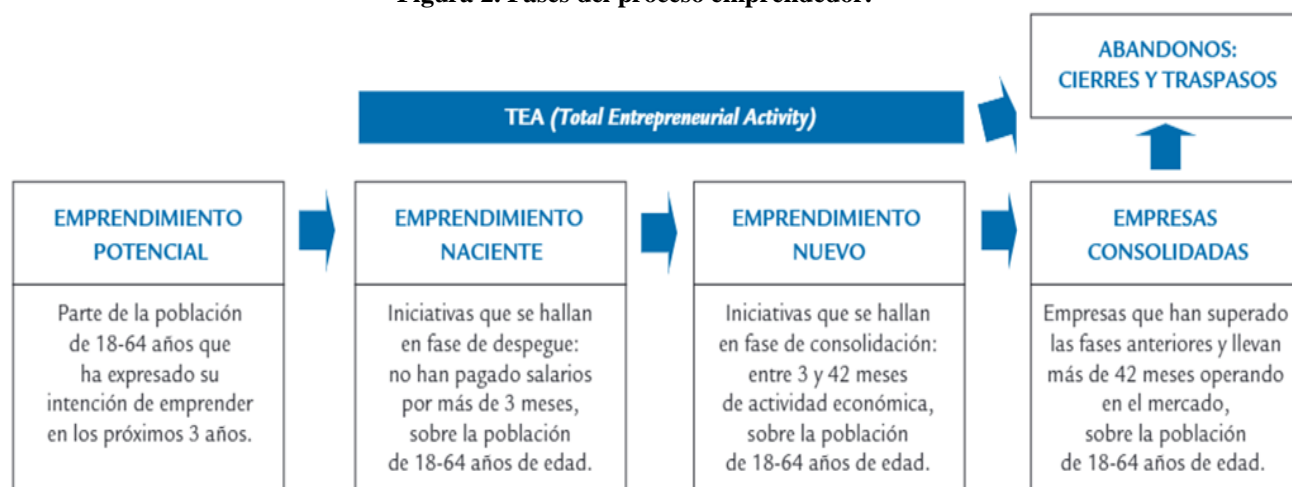
Por lo que estos factores son: todo lo relacionado con el talento, las habilidades y los conocimientos del emprendedor, la idea a desarrollar y con la que trabajará durante el proceso, los recursos necesarios y disponibles para actuar sobre esa idea de negocio, y por último, el mercado que comprará la idea para convertirla en un negocio del que puedan obtenerse beneficios.

Como ya se ha mencionado, el proceso emprendedor consta de una serie de factores que afectan a los emprendedores, que pueden verse modificadas según la herramienta de trabajo empleada.

En este caso, como la mayor parte del tiempo vamos a emplear la herramienta GEM facilitada por el profesor, las fases se corresponden con cinco diferentes situaciones en las que puede encontrarse un emprendedor, desde la intención de crear un nuevo negocio, hasta la de abandono.

A continuación en la Figura 2, se va a detallar y se va a desarrollar cada una de las fases que compone el proceso emprendedor.

Figura 2. Fases del proceso emprendedor.



Fuente: Informe GEM España 2019.

- **Emprendedores potenciales.** Formado por aquellas personas dentro del intervalo de edad entre 18 y 64 años que ha expresado su intención de emprender en los próximos 3 años.
- **Emprendedores nacientes.** Compuesto por las personas adultas que están iniciando su empresa, invirtiendo tiempo y esfuerzo para ello, pero aún no han pagado salarios por más de tres meses.
- **Emprendimiento nuevo.** Iniciativas que se hallan en fase de consolidación y han llegado a pagar salarios a sus trabajadores por más de tres meses pero menos de cuarenta y dos, ya que si no se trataría de un negocio consolidado.
- **Emprendedores consolidados.** Formado por los emprendedores que han creado su negocio y lo gestionan ya que se ha conseguido afianzar en el mercado tras haber pagado salarios por más de cuarenta y dos meses.
- **Abandono de la actividad emprendedora.** Fase en la que los emprendedores abandonan su negocio para traspasarlo a otras manos o cerrarlo definitivamente. En este último caso las causas pueden ser variadas, como la falta de rentabilidad, la entrada a la jubilación...

III. El emprendimiento juvenil

Una vez que ya nos hemos introducido en el trabajo con sus objetivos, composición, metodología y estructura, posteriormente hemos interiorizado conceptos relacionados con emprender, por lo que es momento de comenzar con lo que va a llevar la gran parte del trabajo, el emprendimiento juvenil.

Esta base nos servirá para adentrarnos después con el emprendimiento juvenil en Aragón y España.

3.1 Definición del emprendimiento juvenil

Según Schoof (2006) el emprendimiento consiste en reconocer la ocasión de crear un valor económico y el proceso de actuar sobre dicha ocasión, ya conduzca o no a la creación de una nueva empresa registrada. Los conceptos de innovación y asumir riesgos se asocian a menudo con el emprendimiento, pero no son condición necesaria para definir el término. Esta definición se centra más en comportamientos que en características concretas, y considera que el emprendimiento es una serie de actitudes, y un emprendedor es quien lleva a la práctica esas actitudes. Esta definición conductista del emprendimiento juvenil se centra en lo que hace un emprendedor y el modo en que lo hace, más que en establecer rasgos y cualidades específicamente empresariales y rechaza así la idea de que los emprendedores nacen y no se hacen.

3.2 Características del emprendimiento juvenil

Desde hace unos años, emprender se ha considerado como una forma viable a la hora de encontrar trabajo.

Emprender tiene muchos valores significativos individuales como son el compromiso, entrega y pasión, trabajar en equipo, innovación, etc. Además de todos los beneficios individuales que supone, también ayuda al desarrollo económico del país.

En España, uno de los principales problemas percibidos y que ha surgido, es la poca solidez del sistema económico de nuestro país. Este problema hace replantearse a los jóvenes emprendedores a tener que desviarse a buscar otro tipo de empleos e incluso emigrar al extranjero en busca de oportunidades.

Según datos de El Economista, España es el país con mayor tasa de paro de toda la Unión Europea con aproximadamente un 40%.

Además, hay que tener en cuenta que hay muchos jóvenes con trabajos temporales que no perdurarán en el tiempo, empleos para los que están sobre cualificados e incluso jóvenes que trabajan en la economía sumergida.

Estos datos y números mencionados anteriormente son el fiel reflejo de la

carencia de capacidad emprendedora por parte de la población joven española, que la mayoría se decantan por buscar empleos por cuenta ajena o ser funcionarios en vez de trabajar por cuenta propia.

A continuación en la Figura 3, vamos a analizar algunas de las principales características que debe poseer cuando empieza un joven emprendedor.

Figura 3. Principales características del emprendimiento juvenil.

CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDIMIENTO JUVENIL	
Dispuesto a aprender	Seguridad en la toma de decisiones
Ambición	Espíritu de liderazgo
Creatividad	Ágil respuesta ante adversidades

Fuente: Elaboración propia.

En primer lugar, una vez que una persona decide emprender debe estar abierto a saber escuchar a los demás, a personas que puedan aportarle conocimiento y experiencia; cada emprendedor es un mundo y cada persona te puede aportar una corrección, un simple consejo, una forma diferente de trabajo, una forma distinta de ver las cosas... Por tanto, un joven emprendedor no puede pensar que tiene un conocimiento total y debe estar siempre con los cinco sentidos preparado para aprender.

Un matiz muy importante que debe saber trabajar un joven emprendedor es su ambición, siempre y cuando esté dentro de objetivos reales. Por otra parte, la constancia y el oficio en el día a día son lo que te puede hacer cumplir los objetivos o retos que te propones en el corto y medio plazo.

Un joven emprendedor debe ser creativo, dada la elevada competitividad que existe en la mayoría de los sectores, para poder destacar hay que brillar en algo. Un rasgo que te puede hacer destacar es la creatividad, una forma de ser creativo es proponer opciones y valorar qué aspectos positivos te puede dar o por el contrario que aspectos negativos te pueden hacer no toma esa decisión.

Por otra parte, un joven emprendedor debe tomar decisiones con la mayor seguridad posible, es evidente que la falta de experiencia te puede llevar a una mala toma de decisiones, pero un joven emprendedor debe transmitir al resto seguridad, un líder debe transmitir confianza a su equipo para que el resto

puedan depositar su confianza en ti.

Unido a esta característica, un joven emprendedor debe saber hacer frente a las situaciones y debe tener espíritu de liderazgo, transmitir a los demás de que eres capaz de alcanzar los objetivos que buscas y hacer que el resto del equipo se lo crea.

Por último, relacionado con el espíritu de liderazgo, debe saber actuar con una ágil respuesta ante las adversidades por las que puede llegar a pasar una empresa en su peor momento.

Estas son algunas de las muchas características que poseen los jóvenes y aunque los datos no favorezcan la prosperidad en la franja de edad 18-24 años.

A continuación en la Figura 4, se pueden ver las principales ventajas y desventajas que puede tener emprender siendo joven.

Figura 4. Principales ventajas y desventajas del emprendimiento juvenil.

VENTAJAS	DESVENTAJAS
IDEAS NUEVAS	ESCASEZ DE CAPITAL
CAPACIDAD DE APRENDIZAJE	POCA EXPERIENCIA
ENERGÍA	NICHO EN EL MERCADO
MAYOR ADAPTACIÓN A LA TECNOLOGÍA	CARENCIA DE CONOCIMIENTOS PREVIOS

Fuente: Elaboración propia.

Por lo general, la mayoría de los obstáculos que ven los jóvenes en emprender son la falta de ayudas por parte de los organismos públicos y la dificultad de entrada por falta de recursos económicos, por carecer de conocimientos previos, por falta de experiencia y por la necesidad de hacerse hueco en el mercado.

Sin embargo, ser joven tiene también su parte positiva, ser joven puede hacer que aumenten las posibilidades de emprender. Aunque no se tenga una gran experiencia como suele ser en el caso de la mayoría de los jóvenes, la capacidad de aprendizaje, de aportar ideas innovadoras y de afrontar nuevos retos es mayor.

Además, las empresas llevadas por personas jóvenes tienen mayores

posibilidades de crecer puesto que están más preparadas para un posible cambio y para el avance de las nuevas tecnologías.

IV. El emprendimiento juvenil en España y Aragón

A continuación, después de haber nombrado los principales conceptos introductorios para investigar este proyecto, voy a introducirme con el emprendimiento juvenil en España.

Mediante datos y números vamos a tratar de justificar porqué emprender debe ser una posible vía de salida para la población joven española.

4.1 El emprendimiento juvenil en España

4.1.1 Contexto

Según datos del GEM del 2019, el porcentaje de la población española que considera poseer los conocimientos y habilidades necesarias para emprender se sitúa en 50,8%, es decir, que de cada dos españoles, un español considera no estar capacitado para poder emprender.

Muy relacionado con el dato anterior, al mismo número de personas que se entrevistó, también se le preguntó por la viabilidad de emprender en cuanto a oportunidades, sin embargo, solamente el 36% de las personas encuestadas consideraban que existieran oportunidades para emprender. También hay que añadir que la encuesta evidentemente se realizó antes de la pandemia, por tanto, estos datos seguramente serán más pesimistas si se realizaran en el momento actual.

Además, otra gran preocupación de la población española y de los emprendedores es la falta de financiación. Este aspecto será explicado y desarrollado en apartados posteriores, pero el 63% de los españoles achaca que la ausencia de emprender se debe a la carencia de financiación ya que como bien sabemos, cada vez son más las cargas fiscales que se acumulan en la mochila del emprendedor, por tanto, eso se traduce en más gastos, más costes y más burocracia para una persona.

Implantar una cultura emprendedora resulta complicada ya que la mayoría tanto adultos como jóvenes tienen como objetivo profesional acabar siendo funcionarios siendo muy pocos los que tienen intenciones emprendedoras.

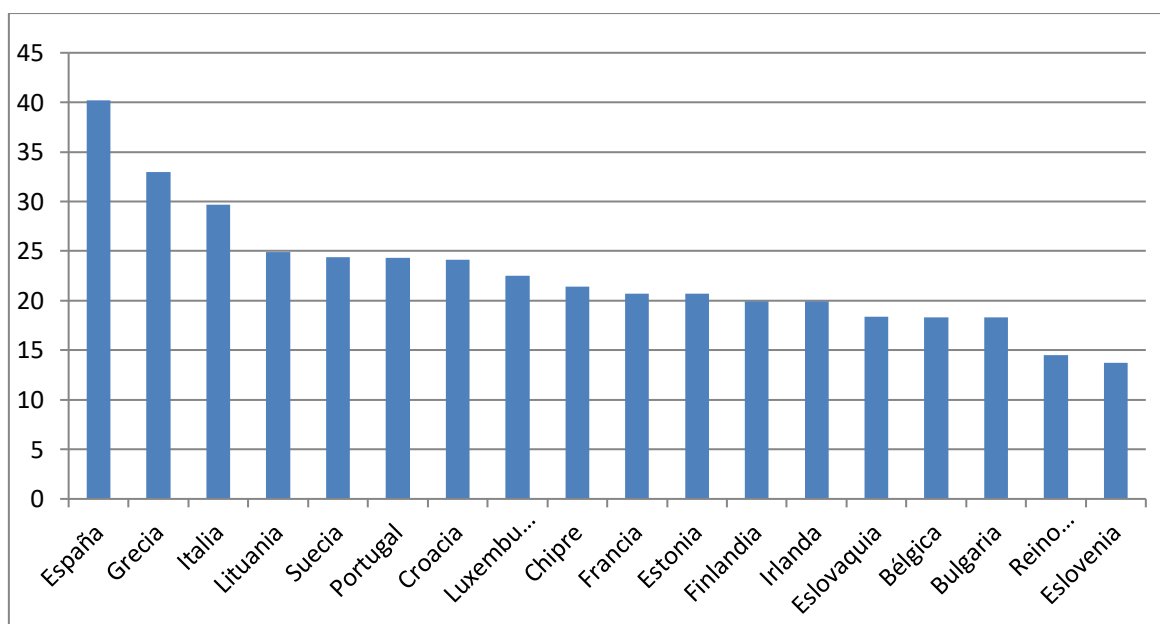
La idea de emprendimiento se debe enfatizar en las etapas educativas, tanto en las básicas, como la formación profesional y de bachillerato, otorgando una mayor atención en la etapa universitaria para así lograr hacer más hincapié en el emprendimiento juvenil.

Como ya se ha mencionado anteriormente España lidera en la Unión Europea como el país con mayor tasa de paro juvenil.

Desde los últimos años, la tasa de paro juvenil español ha ido incrementándose y más a raíz de la crisis hasta rondar en torno al 40%, es decir de cada 10 jóvenes en búsqueda de trabajo únicamente se encuentran trabajando 6 jóvenes. Sin lugar a dudas es un dato alentador para cualquiera, ya que de esos 6 jóvenes que actualmente están trabajando, también hay que conocer las condiciones en las que trabajan y los salarios que reciben.

A continuación en la Figura 5, voy a reflejar un gráfico significativo con los países de la Unión Europea que mayor tasa de paro tienen.

Figura 5. Desempleo juvenil más elevado de los países de la Unión Europea.



Fuente: Statista.

Podemos apreciar que España tiene una tasa de paro mucho más elevada que cualquier otro país. Esto se debe a varias razones que se van a nombrar a continuación.

En primer lugar, el sistema educativo existente en España y en Europa.

Si se analizan los datos de España relacionados con los niveles de formación y se comparan con el resto de países europeos, se aprecian las siguientes divergencias estructurales:

Un porcentaje muy alto de los jóvenes españoles, el 44% sólo alcanza alguno de los tres niveles de educación primaria, frente a una tasa media europea del 34%.

Un 33% de los jóvenes españoles alcanzan niveles de educación secundaria y educación media, frente a un 46% de la media europea.

El 24% de los jóvenes españoles alcanzan una formación superior, frente al 20% de la media europea.

Estas cifras demuestran dos grandes problemas en el ámbito educativo español:

Por un lado, las altas tasas de abandono escolar temprano y en consecuencia, la no finalización de los estudios básicos necesarios para el desarrollo personal, profesional y social de las personas y, por otro lado, La elevada polarización de la educación en España asociada a la reducida apuesta de los jóvenes españoles por la formación técnica y vocacional que se adquiere a través de la Formación Profesional.

El comportamiento de la tasa de paro de los jóvenes es inversamente proporcional al nivel de formación alcanzado por cada uno de ellos. Se puede observar cómo la tasa de paro se duplica en los jóvenes con niveles de formación básicos y, por el contrario, se reduce notablemente en aquellos jóvenes con un nivel de educación superior.

En segundo lugar, la dependencia de determinados sectores, como es el caso de la construcción, con un peso muy superior a la media europea en la época de bonanza económica con respecto al PIB (un 12% frente al 6% europeo), esto provocó que muchos jóvenes ante la facilidad de encontrar un empleo bien remunerado sin mucho esfuerzo durante esos años. Sin embargo, la situación se ha invertido, el impacto negativo que ha generado la crisis del sector de la construcción entre los jóvenes es doble: por un lado, el número de jóvenes en el paro ha crecido muy por encima de lo razonable, y lo que es más grave, no tienen la formación y la cualificación necesaria para encontrar un nuevo puesto de trabajo.

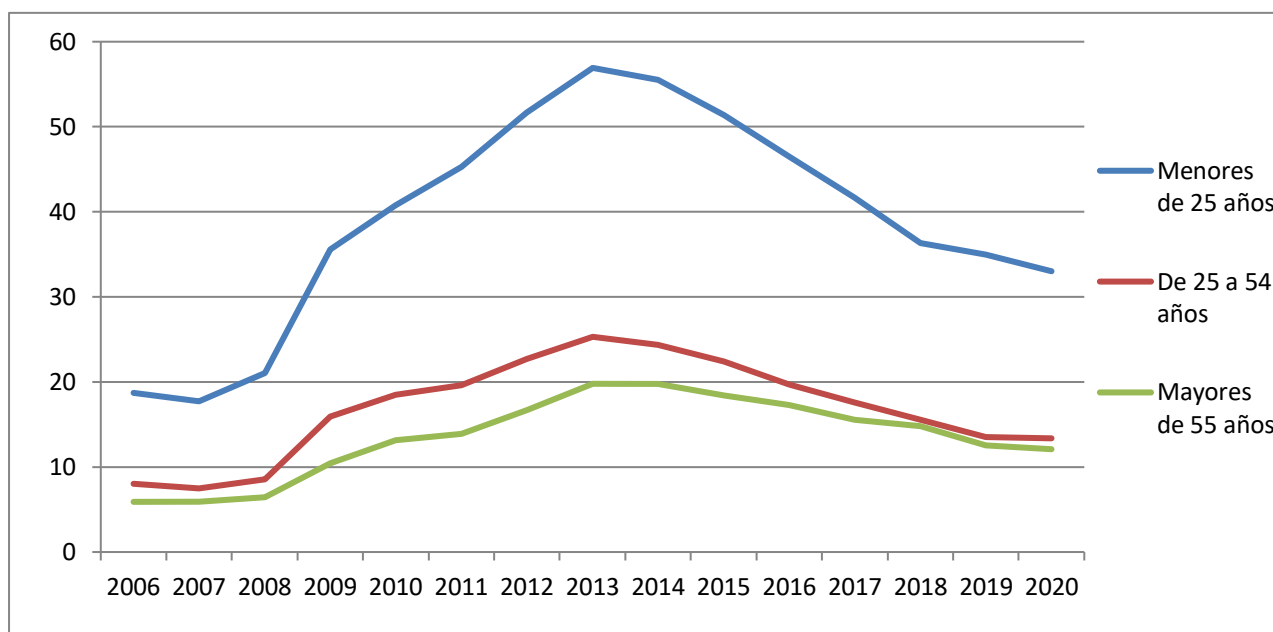
En tercer lugar, la elevada temporalidad. La temporalidad de la relación laboral no es perjudicial en sí misma para una persona que se incorpora al mercado laboral, porque ofrece la oportunidad de entrar en el mismo, acumular experiencia y demostrar sus cualidades. Lo que puede ser negativo es el uso y abuso de esta modalidad de contratación por parte de las empresas y la vulnerabilidad de este tipo de contratos en momentos de crisis, pues son los primeros de los que se prescinde cuando se presenta una crisis en la empresa y Otro fenómeno que afecta a los jóvenes de manera pronunciada es el referido al subempleo por insuficiencia de horas. Si bien la contratación a tiempo parcial puede ser una opción que permita a los jóvenes compaginar los estudios con la actividad laboral, lo cierto es que muchos de ellos se ven abocados a este tipo de empleo como única opción y no porque sea la deseada. Posteriormente se hará una mención aparte de este apartado donde se profundizará más.

En cuarto lugar, un diseño rígido que dificulta los ajustes, los efectos que nos provoca un mal diseño institucional es porque están mal diseñados las prestaciones por desempleo, los costes de despido, las políticas activas y la negociación colectiva.

Si las prestaciones por desempleo son prolongadas, tendremos una tendencia a mantener paro de larga duración. Si los costes de despido son elevados, tendremos un poder de negociación alto de los fijos y habrá en cambio una gran rotación de temporales. Si las políticas activas de empleo son insuficientes habrá poca adecuación a la demanda de trabajo o poca empleabilidad. Si la negociación colectiva es intermedia habrá una negociación colectiva predominantemente por sectores y no por empresas, y por consiguiente penalizará a aquellas empresas más débiles de un sector y a ese empleo, porque esas empresas no podrán aguantar y acabarán desapareciendo.

En la Figura 6 que aparece a continuación, se va a detallar el desempleo por rangos de edad en España a lo largo de los últimos años.

Figura 6. Evolución del desempleo en España por grupos de edad (2006-2020).



Fuente: INE. Encuesta De población activa 2006-2020.

Como se puede observar, antes del comienzo de la crisis, en 2006-2007 los datos de paro juvenil partían en torno al 19%. Sin embargo, al iniciarse la crisis en 2008 se ve un rápido crecimiento año tras año, hasta situarse en el 2013 con un 56,92% de paro juvenil, siendo su máximo, según indican los datos aportados del INE. Este porcentaje supera con creces al de la población adulta, con un 25% el grupo de edad de 25- 54 años y un 19% el de más de 54 años.

Desde el 2014 hasta la actualidad, se puede apreciar un notable descenso de los tres rangos de edad, aunque puede parecer confuso el rango del paro juvenil de menores de 25 años ya que se sigue situando en torno al 40% como ya hemos mencionado anteriormente.

Por tanto, se observa como el rango de edad más afectado por el desempleo ha sido el de los jóvenes entre 18 y 24 años.

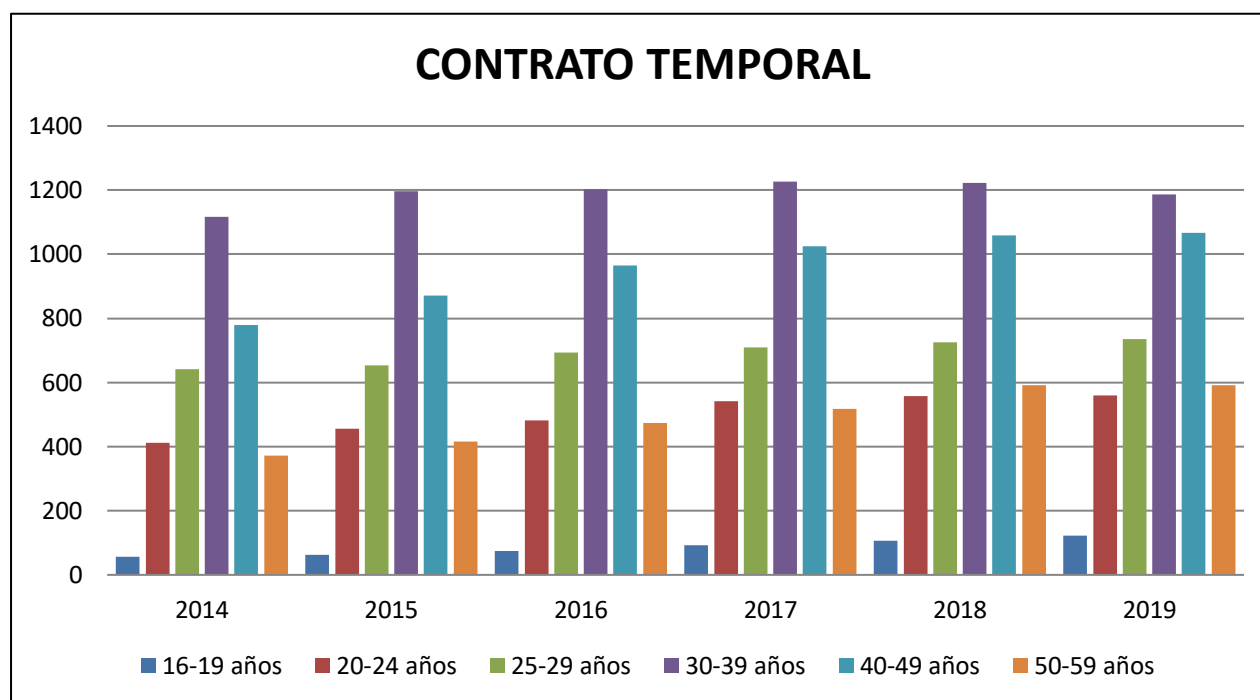
Por otra parte, a esas drásticas cifras de población joven parada hay que sumarle que los jóvenes estamos en proceso de desarrollo de formación y conocimiento y con poca capacidad decisión, es por ello que los contratos laborales temporales son un indicador que muestra las condiciones a las que se estamos expuestos.

La temporalidad en el empleo está asociada a este núcleo, jóvenes de entre 18 y

24 años en mayor medida, ya que se trata de un grupo de edad en que se está formando y está dispuesto a tomar cualquier oportunidad laboral que se le presente.

A continuación en la Figura 7 se refleja el porcentaje de contratos temporales en España por rango de edad.

Figura 7. Porcentaje de contratos temporales en España por rangos de edad.



Fuente: INE. Contratos temporales en España. 2010-2020.

A la vista de los datos reflejados por el gráfico, se puede observar que los contratos temporales en el rango de edad 30-39 años es el más elevado con mucha diferencia de los otros dos rangos superando el millón en todo momento.

El siguiente rango de edad más cercano es el de 40-49 años tampoco se queda atrás, alcanzando su máximo en 2018 superando también el millón.

El tercer rango de edad más elevado es el de 25-29 años sus números siguen siendo elevados aunque lejos del millón su máximo llega en 2019 en torno a los 730.000.

Sin embargo, se puede observar que el rango 20-24 años y el rango 50-59 años siguen una tendencia similar, desde 2014 han sufrido un ligero aumento notable según han pasado los años siendo en 2019 los números más elevados encontrándose por debajo de los 600.000 para los dos rangos de edad.

El motivo de que estos dos rangos de edad no sean los más elevados es que en el rango de 20-24 años es cuando los jóvenes comienzan su andadura en el mundo laboral y es por ello que no es tan elevado como en el rango de 25-29 años en el que la mayoría a esa edad están trabajando y, en cuanto al rango de edad 50-59 años se trata un rango de edad en el que en los últimos años de este rango las personas empiezan a prejubilarse o a dejar de trabajar.

Por último, el rango de edad 16-19 años es el que tiene números más discretos ya que es una edad en la que la mayoría de los jóvenes se encuentran estudiando y son muy pocos los que se lanzan a trabajar desde tan joven.

Tras analizar los rangos de edad, el problema de los contratos temporales suelen ser que acarreen una serie de desventajas como son: un salario menor al que puede tener un trabajador fijo, un nivel menor de protección al término de contrato, un menor acceso a cursos de formación para los trabajadores y una mayor dificultad para cumplir los requisitos de elegibilidad necesarios.

El problema es que esta temporalidad en los empleos en ocasiones se trata de elecciones propias que los jóvenes y adultos deben aceptar para comenzar o mantenerse en el mercado laboral y obtener recursos.

Es por ello que la elevada temporalidad ha contribuido a que debido a los bajos salarios y las justas oportunidades tanto de jóvenes como adultos hayan decidido emprender por cuenta propia, sin embargo, esta clase de emprendimiento es el que conocemos como emprendimiento por necesidad.

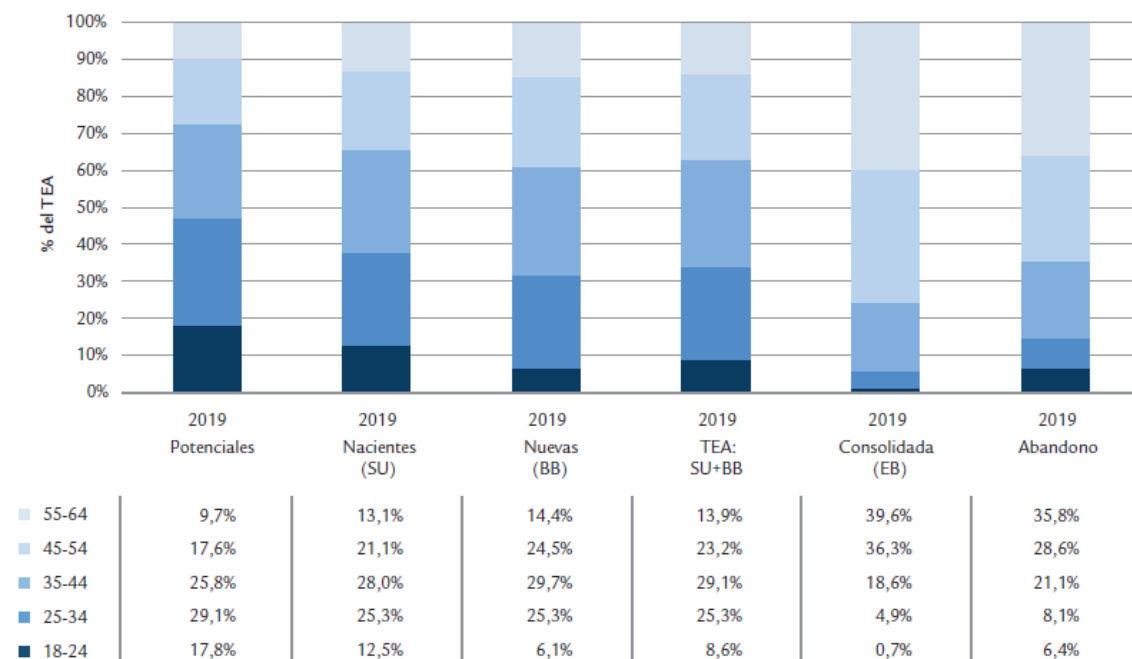
4.1.2 Análisis del proceso emprendedor en España

El proyecto GEM España se encarga de medir el proceso emprendedor, entendiendo que comienza con la generación de una idea (emprendedor potencial), continúa con las acciones de su puesta en marcha (iniciativa naciente), se lanza al mercado (iniciativa nueva) y entra en una fase de consolidación en el momento que sobrevive más de tres años y medio (iniciativa consolidada). Otra alternativa en el peor de los casos es el abandono ya sea para traspasar la iniciativa a otras manos o para cerrarla definitivamente.

Según los datos recopilados del GEM en 2019, un 8,1% de la población española tuvo intenciones de emprender durante más de tres años y medio, de los que lo lograron un 6,2% (emprendedores nuevos y emprendedores

nacientes). Después, consiguieron consolidarse un 6,3%, aunque, acabaron abandonando un 1,6% de las personas que emprendieron.

Figura 8. Fases del proceso emprendedor por grupos de edad en España en 2019.



Fuente: Informe GEM España 2019.

Como se puede observar, la edad media de cada una de las fases que compone el proceso emprendedor en todo momento es mayor de 35 años, siendo el rango de 18-24 años el más discreto en todas las fases teniendo todo el sentido del mundo, ya que a esa edad es prácticamente imposible que pueda haber por ejemplo, empresas consolidadas.

En el rango de 25-34 se puede apreciar que hay 29,1% de emprendedores potenciales, sin embargo, si nos fijamos en los emprendedores que se consolidan únicamente lo hacen el 4,9%.

Este dato es más diferencial si lo comparamos con el rango de edad 35-44 años en el que hay un 25,8% de emprendedores potenciales de los que se acaban consolidando un 18,6% con el paso del tiempo.

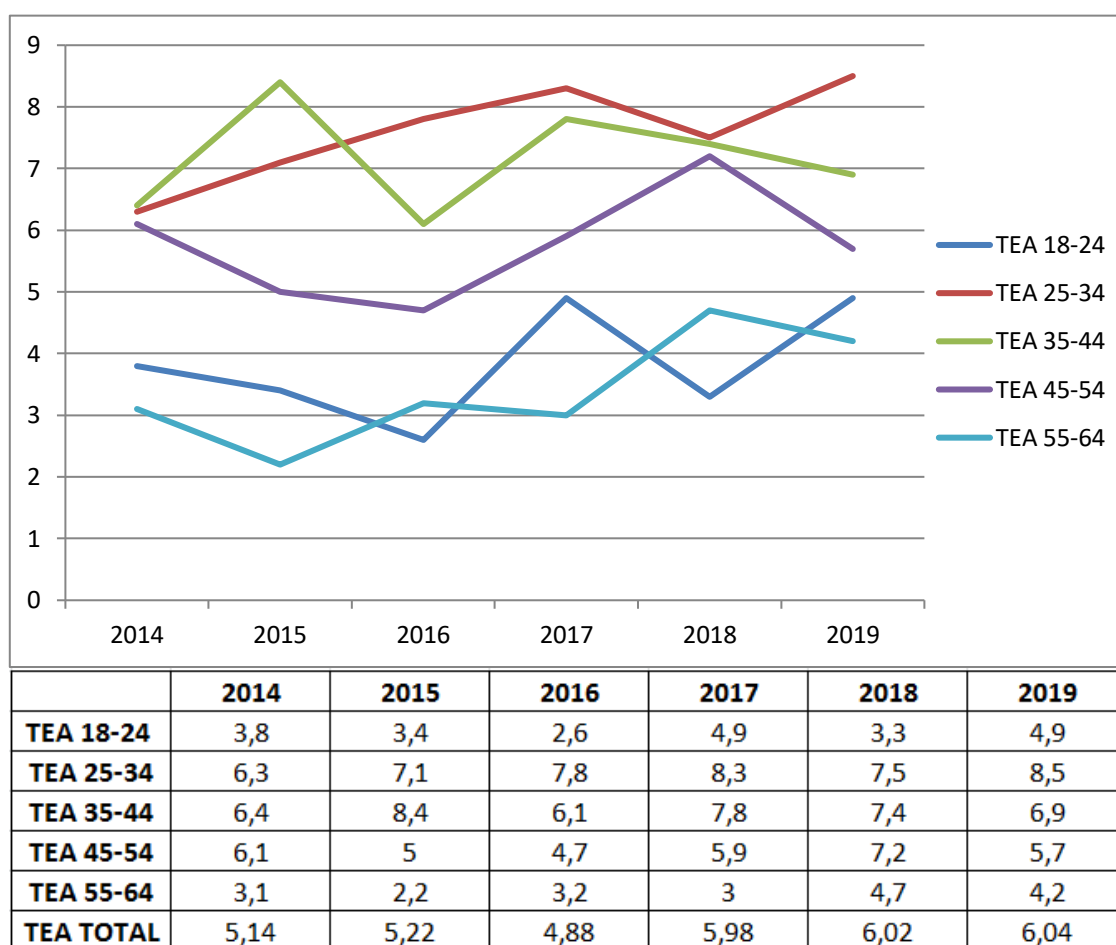
También, en el rango de edad 55-64 años se puede observar que presenta números muy bajos en cuanto a emprendedores potenciales, iniciativas nuevas o iniciativas nacientes, esto se debe a que a partir de una cierta edad las ganas de emprender y de trabajar se reducen, las personas ya tienen una cierta edad y

optan por trabajos que requieran de menores esfuerzos o que sean más estables.

Es por ello, que en este intervalo es en el que mayor porcentaje de abandono existe por traspaso del negocio o directamente porque se cierra el negocio.

Esta relación existente entre la edad y la fase emprendedora puede observarse mejor en la siguiente figura, ya que muestra una evolución del TEA (fase naciente y nueva) en España en el periodo 2005-2019 por grupos de edad.

Figura 9. TEA por grupos de edades en España 2005-2019



Fuente: Informe GEM España 2019.

Se puede observar cómo han sido las diferentes variaciones que ha sufrido el TEA a lo largos de los años, siendo las edades más altas las de 25-44 años y las de 55-64 las más inferiores, seguidas por los jóvenes.

Desde el 2015, se puede observar que el TAE 25-44 años ha incrementado significativamente, esto se debe a que los años posteriores a la crisis del 2008, España sufrió una dura recuperación económica y eso hizo que los números se redujeran drásticamente siendo 2010 el año más acentuado.

Actualmente, en 2019 se puede ver que el TEA 18-34 es de los mejores porcentajes que han aparecido desde hace prácticamente una década, por tanto, los cinco últimos años han sido de mayor prosperidad y de mayor crecimiento económico.

Sin embargo, en 2020 tras haber sufrido la Covid-19 estos datos futuros seguramente vuelvan a decrecer en los próximos como sucedió tras la crisis económica y financiera el 2008.

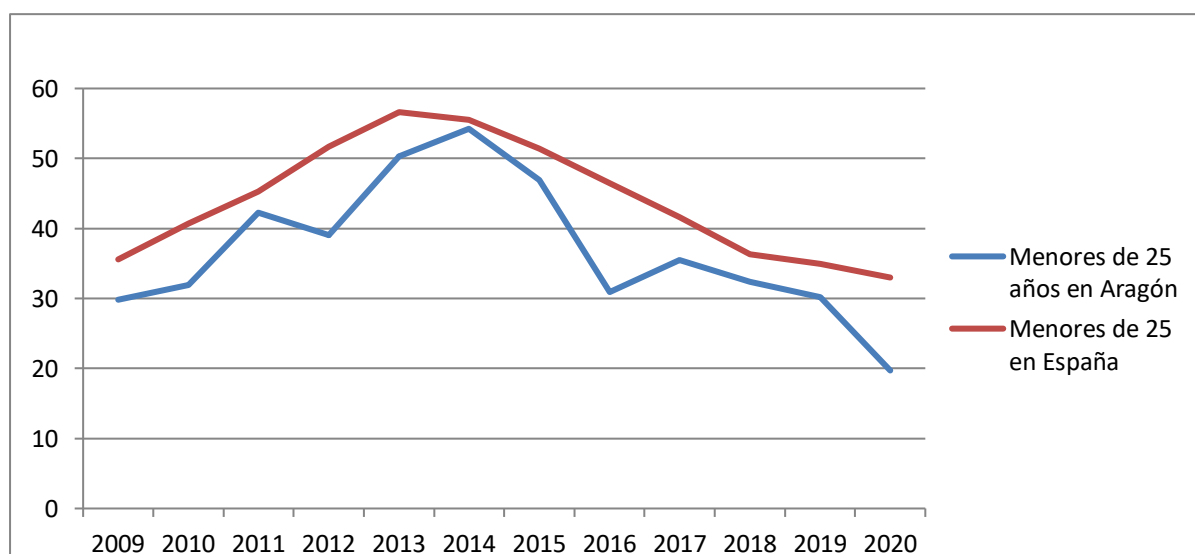
Sin embargo hay que remarcar que, además de las alternativas de empleo que poseen, el mayor problema en el que se encuentran los jóvenes, tanto en la actualidad como en años anteriores, es la dificultad de acceso a recursos financieros ajenos.

4.2 El Emprendimiento Juvenil en Aragón

4.2.1 Contexto

La siguiente Figura 10 muestra la comparación del desempleo, juvenil y total, en Aragón y a nivel nacional. Desde hace años, Aragón mantiene una tendencia diferente al de la mayoría de las Comunidades Autónomas por la zona en la que se encuentra.

Figura 10. Comparación del desempleo juvenil en Aragón y España.



Fuente: INE. Desempleo juvenil en Aragón y España 2009-2020.

Teniendo a las tres provincias (Huesca, Zaragoza y Teruel) con unas tasas de desempleo por debajo de la media de las comunidades españolas.

En el gráfico se puede observar que como acabo de mencionar la tasa de desempleo juvenil en Aragón ha sido siempre menor que la tasa de desempleo nacional siendo a mediados del 2013 el momento en el que más cerca estuvo la una de la otra. Fue en 2014, una vez pasada la crisis, cuando empezó a disminuir la tasa de desempleo alcanzando sus mejores números actualmente en 2020, teniendo una tasa de desempleo en Aragón en torno al 20% y una tasa de desempleo en España de 32,5% aproximadamente.

Aragón, destaca porque cada una de las tres provincias tiene unas características muy marcadas que sustentan la economía.

En el caso de Huesca, es la provincia que menos tasa de desempleo tiene de las tres según datos del INE. Una de las principales razones es que es una provincia en la que se vive principalmente del turismo, la agricultura y del comercio sobre todo en la zona pre-pirenaica en la que se encuentran pueblos como Barbastro o Binéfar. Sin embargo, también hay que destacar el sector de la industria ya que en zonas como Huesca, Sabiñánigo o Monzón la industria es el principal motor de la economía.

En el caso de Teruel, se debe a la escasez de mano de obra, Teruel es una de las zonas más despobladas y envejecidas de toda España. Según datos de El Heraldo en 2019, en un total de 22 municipios no existía ningún menor de 18 años y un tercio de los municipios tienen menos de dos habitantes por metro cuadrado. Por lo que si no hay jóvenes difícilmente habrá jóvenes emprendedores.

En el caso de Zaragoza, es diferente a las otras dos provincias, se trata de una ciudad muy grande y que además está conectada con muchos pueblos, Zaragoza principalmente se caracteriza por el sector de la industria y el sector de los servicios.

Por tanto, aunque la tasa de desempleo no sea tan elevada como es a nivel de España, la tasa de desempleo sigue siendo lo suficientemente alta como para que un joven Aragonés viendo estas estadísticas se pueda preocupar.

Huesca es probablemente la provincia que más oportunidades puede ofrecer por las características de su región. Ofrece empleos temporales tanto en Invierno, como puede ser el esquí o en Verano como puede ser el senderismo o el rafting

entre otros muchos deportes que se pueden realizar en los Pirineos. Además de las opciones que pueden aportar la agricultura y el comercio ya que existen muchas alternativas de productos de trabajo en el campo y el sector de la industria que se mantiene consolidado en varios de los pueblos más grandes de la provincia de Huesca.

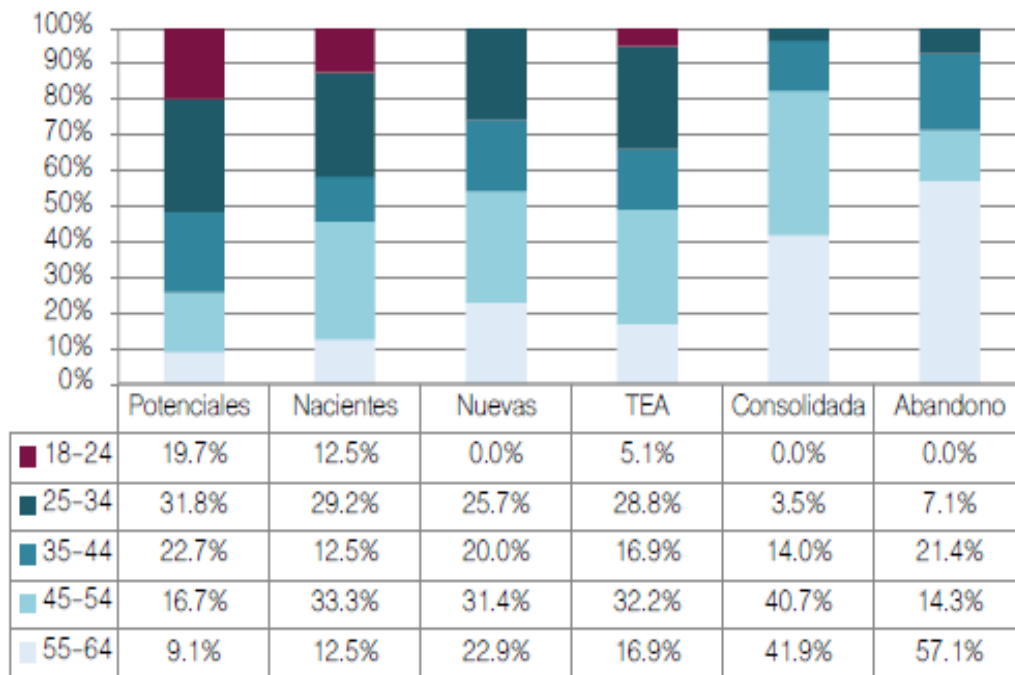
Sin embargo, como sucede en el resto de España, la forma de emprender más habitual sigue siendo la de emprender por necesidad, siendo el emprendimiento por pasión o vocación el menor de los casos y la edad media para emprender sigue siendo muy elevada.

4.2.2 Análisis del proceso emprendedor en Aragón

Como he realizado anteriormente en el ámbito español, voy a repetir el proceso en el ámbito de Aragón para poder comparar ambos, para ello lo voy a hacer a través del TEA (fase nueva y naciente) y del resto de fases del proceso emprendedor: potenciales, consolidadas y de abandono.

Según datos del GEM de 2019, el emprendedor potencial es el más joven con una media de edad de 36,3 años, destacar que son personas que todavía no han emprendido y esperan hacerlo en un periodo de tres años. Esta elevada edad aumenta hasta los 40,9 años en el caso de que los emprendedores nacientes (personas que pagan salarios desde hace menos de tres meses) y hasta los 43,7 años en los emprendedores nuevos. La edad continua aumentando con el caso de las personas que cuentan con negocios consolidados, situándose la media de edad en 52 años y el dato es muy similar para las personas que abandonan su negocio siendo 52,7 años, aunque en este caso también se incluyen a las personas que se jubilan.

Figura 11. Fases del proceso emprendedor por grupos de edad en Aragón en 2019.



Fuente: Informe GEM Aragón 2019.

Los datos de la cantidad de emprendedores jóvenes cada vez es menor según avanzan las fases del proceso emprendedor, como también ocurría con los datos de España. Comienza con un 19,7% de emprendedores potenciales, de los cuales llega a un 12,5% negocios nacientes. Sin embargo, tanto en el caso de empresas nacientes, como consolidadas o de empresas que abandonan el porcentaje es cero porque en ese periodo de tiempo no es posible poder llegar a contrastar los datos.

Por otra parte, en el rango de 25-34 años, la situación cambia totalmente, siendo un 31,8% de empresas potenciales de las que acaban siendo iniciativas nacientes y nuevas un 29,2% y 25,7% respectivamente. El número de empresas que se consolidan sigue siendo pequeño 3,5% y el número de empresas que terminan abandonando es del 7,1%.

Por otra parte, en cuanto al TEA en Aragón, en la siguiente figura se muestra su evolución entre 2014-2019.

Figura 12. TEA por grupos de edades en Aragón 2014-2019.

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
18-24	4,2%	0,5%	3,9%	1,6%	2,4%	2,4%
25-34	4,9%	6,6%	2,7%	2,7%	6,9%	8,0%
35-44	3,7%	5,1%	2,4%	5,8%	2,9%	3,3%
45-54	7,4%	4,5%	5,3%	4,7%	2,9%	6,3%
55-64	2,5%	1,5%	2,4%	2,0%	6,6%	3,9%
TEA Total	4,7%	4,2%	3,3%	3,8%	4,8%	4,9%

Fuente: Informe GEM Aragón 2019.

Según los datos del TEA, se puede observar grandes variaciones como puede ser en el rango de edad 18-24 años en el que en 2014 hay un 4,2% y al año siguiente se reduce totalmente hasta un 0,5%, sin embargo, en 2016, vuelve a situarse al 3,9% y en los años posteriores sigue una dinámica similar, esto se puede dar por la previsión de posibilidades que se espera a la hora de emprender en Aragón, sobretodo en 2015 la previsión era muy mala por falta de oportunidades o por falta de financiación y es por ello que el rango de edad 25-44 años fue el que más abarca 11,7% (6,6%+5,1%) porque pueden disponer de más recursos.

Aunque el TEA promedio de Aragón se sitúe en 4,9% en el año 2019, éste aumenta hasta el 8% en las personas que tienen entre 25 y 34 años, bajando hasta un 2,4% en el caso de las personas menores de 24 años y hasta el 3,9% en las personas que superan los 55 años.

V. Instituciones de apoyo al emprendimiento juvenil

El principal objetivo de este apartado es mencionar las principales leyes e instituciones y programas de apoyo al emprendimiento juvenil que existen tanto en el ámbito nacional como en el ámbito autonómico.

Primero me centraré en la legislación nacional, nombrando las barreras más importantes que encuentra los jóvenes en España y nombrando las principales leyes relacionadas con ello.

En segundo lugar, se repetirá el proceso en el ámbito aragonés, en el que también se hará referencia al fomento de la cultura emprendedora de la Comunidad.

Por último se va a llevar a cabo una tabla resumen en la cual aparecerán los principales programas/instituciones nacionales, autonómicos y locales relacionados con el emprendimiento, ya sea ayudando a la creación de nuevas empresas o simplemente informando a través de talleres sobre cómo conseguir emprender de forma adecuada.

5.1 Legislación nacional

Según investigaciones del GEM 2019, España es considerada como un país con

grandes impedimentos al emprendimiento. Los principales problemas que se suelen encontrar en el entorno juvenil son las políticas gubernamentales, por un lado, con una excesiva burocracia en cuanto a las regulaciones administrativas y, por otro lado, con un difícil acceso a financiaciones.

Para paliar las principales desventajas que se puede encontrar un joven emprendedor cuando empieza como puede ser su escasa experiencia, la carencia de un exceso de capital, la ausencia de conocimientos previos o la necesidad de encontrar un nicho de mercado, tanto el gobierno español como el gobierno aragonés han dictado medidas para favorecer el emprendimiento juvenil del país y de la comunidad aragonesa.

El Gobierno español ha ido aprobando una serie de leyes de apoyo a los jóvenes emprendedores, con el fin de fomentar que cada vez más jóvenes se atrevan a emprender.

Siguiendo una cronología de los últimos años, en 2016 la Unión Europea aprobó una **Orden ECD/1346/2016**, de 3 de agosto, por la que se aprobaban las bases reguladoras para la concesión de ayudas dirigidas al fomento del emprendimiento de jóvenes inscritos en el fichero del Sistema Nacional de Garantía Juvenil. Es una ayuda destinada para aquellos países que tenían en ese momento una tasa de desempleo superior al 25%, el importe máximo que se podía llegar a obtener era de 3000€ y va dirigida para todos aquellos jóvenes emprendedores que vayan a ejercer la actividad como personas físicas o para aquellos que inicien la actividad como personas jurídicas siempre que sean administradores y posean al menos el 51% del capital social de la entidad creada.

En 2020, se aprobó una **Orden ICT/816/2020**, de 10 de agosto, por la que se aprueban las bases reguladoras para la concesión de ayudas dirigidas al fomento del emprendimiento de jóvenes inscritos en el fichero del Sistema Nacional de Garantía Juvenil.

5.2 Legislación autonómica

En cuanto a la Comunidad Autónoma de Aragón, la ley más destacable en los últimos años fue la **Ley 7/2019**, de 29 de marzo, **de apoyo y fomento del emprendimiento y del trabajo autónomo** en Aragón. Su principal objetivo se

basa en promover el emprendimiento en Aragón, disminuir las cargas burocráticas para facilitar el proceso de creación de los nuevos negocios, y establecer unas ayudas formativas y de asesoramiento para cualquier persona emprendedora. Además, esta ley propone la creación de una Plataforma del Emprendimiento como herramienta para acceder a la Administración e impulsar las actuaciones necesarias para la puesta en marcha de una iniciativa empresarial.

VI. Conclusiones finales

Una vez concluido el trabajo realizado del análisis del movimiento emprendedor en Aragón y en España se han obtenido las siguientes conclusiones:

En primer lugar, existe una clara distinción entre la figura del empresario y la figura del emprendedor, siendo la del empresario la que peor reputación tiene. Para poder cambiar esta situación hace falta un cambio en la mentalidad de los jóvenes y en la sociedad en general. Los jóvenes deben de entender la figura del empresario como algo positivo, una posible vía de trabajo totalmente viable como también es trabajar por cuenta ajena o trabajar como funcionario ya que como se ha visto en el trabajo emprender trae tanto beneficios individuales como beneficios para el país.

En segundo lugar, para que pueda emprender un joven es necesario poseer unos rasgos determinados propios del emprendimiento como es la ambición, la seguridad en la toma de decisiones, la capacidad de aprendizaje o la creatividad, son algunos de los factores en los que puede destacar un joven sobre los demás rangos de edad de la población. Como ya se ha visto, ser joven también presenta una serie de ventajas que pueden ayudar a posicionar su actividad emprendedora.

En tercer lugar, tanto en España como en Aragón, la elevada temporalidad en los empleos de los jóvenes surgida por el incremento del desempleo en el periodo de crisis y posterior recesión económica llevó a emprender por necesidad, durante estos últimos años el paro ha ido descendiendo y el emprendimiento se ha ido neutralizando siendo el emprendimiento por

necesidad y el emprendimiento por oportunidad la mayoría de los movimientos emprendedores que se han dado.

En cuarto lugar, es muy evidente de que en España hay muy poca cultura emprendedora, por lo que los principales emprendedores acaban optando por trabajar por cuenta ajena o funcionarios, aunque también hay una parte que decide emigrar a otros países por falta de oportunidades en España.

Para poder remediar esta situación, es el Gobierno de España y el Gobierno de Aragón, quienes deben seguir dictando leyes, ayudas y programas que ayuden a fomentar el emprendimiento, sobre todo el emprendimiento juvenil.

Sin embargo, a la vista de las ayudas mencionadas en el apartado anterior se puede ver la escasez de ayudas que hay directamente establecidas para favorecer el emprendimiento juvenil, por tanto, es normal que haya poca cultura emprendedora y que los jóvenes vean emprender como una vía de escape al mundo laboral muy difícil de mantener ante la ausencia de ayudas o subvenciones destinadas a este rango de edad de la población.

Por último, la realización del Trabajo Fin de Grado: Análisis del fenómeno Emprendedor juvenil en Aragón, ha conseguido mantener el interés que tengo por el emprendimiento y en todo momento me he sentido realizado y entretenido con la investigación del trabajo.

En concreto el trabajo me ha servido para poder hacer una búsqueda exhaustiva de datos y análisis, de poder comparar estadísticas, de saber interpretar gráficos, de aprender a buscar información en plataformas como el INE, de interesarme más por leer prensa digital y sobretodo de poder estudiar el emprendimiento juvenil desde muchas perspectivas.

La realización de este trabajo me ha permitido adentrarme más en el mundo emprendedor, conocer conceptos teóricos que pueden aplicarse a la práctica en el día de mañana.

Por supuesto, a lo largo del trabajo he plasmado datos que ya conocía así como puede ser el más característico la elevada tasa de paro en España, pero, también no he parado de sorprenderme con otros datos como pueden ser que el emprendimiento por pasión y el emprendimiento por herencia familiar son los menores casos que se dan en España, las legislaciones que existen en apoyo al

emprendimiento juvenil o la elevada contratación temporal en los jóvenes son algunos de los aspectos que más me han llamado la atención.

El estudio de este Trabajo Fin de Grado me ha ayudado a darme cuenta de la situación laboral en la que nos encontramos los jóvenes y considero que ha sido un buen momento para realizar este trabajo ya que me encuentro prácticamente en la rampa de salida del mundo laboral, pero, al menos conociendo la situación que nos espera fuera a los jóvenes cuando terminemos los estudios universitarios.

BIBLIOGRAFÍA

Concepto de emprendimiento

<https://concepto.de/emprendimiento/#ixzz6mYO8dhdP>

Concepto de emprendimiento <https://www.oberlo.es/blog/definicion-y-significado-emprendimiento>

Conceptos de emprendedor

<https://economipedia.com/definiciones/emprendedor.html>

Ventajas y desventajas de ser autónomo

<https://www.infoautonomos.com/ser-autonomo-o-no/ventajas-y-desventajas-de-ser-emprendedor/>

Conceptos de qué es el emprendimiento

<https://www.oberlo.es/blog/definicion-y-significado-emprendimiento>

Concepto de empresario

<https://es.wikipedia.org/wiki/Empresario>

Diferencias entre empresario y emprendedor

<https://jraeconomistas.com/diferencias-entre-empresario-y-emprendedor/>

Etapas del proceso emprendedor

<https://barrazacarlos.com/es/etapas-del-proceso-emprendedor/#:~:text=Definici%C3%B3n%20del%20proceso%20emprendedor%20desarrollo%20emprendedor&text=El%20proceso%20emprendedor%20es%20un,la%20implementaci%C3%B3n%20y%20el%20crecimiento.>

Informe GEM Aragón 2019-20

https://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2020/11/Informe_GEM_Aragon-2019-20.pdf

Emprendimiento juvenil

<https://www.navarra.es/NR/rdonlyres/FEDA22B5-33EC-4D44-81CD-87171FE59F24/396177/BuenasPracticasEmprendimientoSocialJuvenil.pdf>

<https://www.heraldo.es/noticias/aragon/teruel/2019/03/25/teruel-ha-perdido-la-mitad-de-su-poblacion-en-un-siglo-y-la-caida-sigue-imparable-1305419.html>

Paro juvenil en la Unión Europea

<https://www.eleconomista.es/economia/noticias/11084744/03/21/Espana-sigue-lider-en-paro-juvenil-en-la-Union-Europea-con-un-399-de-menores-de-25-anos-sin-emprego.html#:~:text=Por%20pa%C3%ADses%2C%20Espa%C3%B1a%20registr%C3%B3%20el%20c%C3%A1lculo%20en%20enero%20de%202020.>

Instituto Nacional de la Estadística

<https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=4247#!tabs-grafico>

Características del emprendedor

[https://economia3.com/2014/07/15/28158-las-4-claves-de-la-psicologia-del-emprendedor/#:~:text=Mucho%20se%20habla%20de%20las,%3B%209\)%20Fluidez%20de%20pensamiento%20alto%20en%20la%20exhibición%3B%2010](https://economia3.com/2014/07/15/28158-las-4-claves-de-la-psicologia-del-emprendedor/#:~:text=Mucho%20se%20habla%20de%20las,%3B%209)%20Fluidez%20de%20pensamiento%20alto%20en%20la%20exhibición%3B%2010)

Despoblación de Teruel

<https://www.heraldo.es/noticias/aragon/teruel/2019/03/25/teruel-ha-perdido-la-mitad-de-su-poblacion-en-un-siglo-y-la-caida-sigue-imparable-1305419.html>

Noticia de emprendimiento

<https://www.eleconomista.es/gestion-empresarial/noticias/9971541/07/19/Los-espanoles-creen-no-tener-oportunidades-para-emprender.html#:~:text=Asimismo%2C%20en%20relación%20con%20la%20creación%20de%20nuevas%20empresas%20es%20positivo.>

Causas estructurales del desempleo juvenil en España

<https://www.crecimientoinclusivo.org/causas-estructurales-del-desempleo-juvenil-espana/>

Definición del emprendimiento juvenil en España según Schoof (2006)

https://unevoc.unesco.org/up/VC_YE_BN_es.pdf

Definición de emprendedor

<file:///C:/Users/usuario/Downloads/Dialnet-LaCulturaDelEmprendimientoYSuFormacion-5599803%20.pdf>

Adam Smith (1776)

https://es.wikipedia.org/wiki/Adam_Smith

Schumpeter (1911)

https://es.wikipedia.org/wiki/Joseph_Alois_Schumpeter

Alfred Marshall (1890)

https://es.wikipedia.org/wiki/Alfred_Marshall